

ทบทวนวรรณกรรม

การศึกษาเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างหนึ่งของชีวิตที่จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตไปในทางที่พึงปรารถนา การศึกษามีจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนที่จะพัฒนาศักยภาพของคนในการคิดวิเคราะห์และปรับตัวในสภาพสังคมและเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้นประชากรในเขตเมืองและชุมชนใหญ่ ๆ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการศึกษา จึงสนับสนุนให้บุตรหลานของตนเข้ารับการศึกษาระบบโรงเรียน ซึ่งผู้ที่อาศัยอยู่ในเมืองหลวงย่อมมีแนวโน้มที่จะมีโอกาสได้รับการศึกษาค่อนข้างสูงกว่าผู้ที่อาศัยอยู่เมืองต่างจังหวัดหรือตามชนบท (Brazer and Martin, 1962 : 39 อ้างถึงใน ปรานี คูสกุล, 2529 : 12) ประกอบกับฐานะทางเศรษฐกิจ และระดับการศึกษาค่อนข้างดีกว่าผู้ที่อยู่ในชนบททำให้ผู้ปกครองเหล่านี้มีความคิดก้าวหน้าที่จะให้บุตรได้รับการศึกษาที่สูงขึ้น (ชอทิพย์ ราศรีเกรียงไกร, 2523 : 83-86 และ จุมพล หนิมพานิช, 2518 : 153)

ในปัจจุบันสภาพสังคมได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ความเจริญก้าวหน้าทางวิทยาการ ทำให้ผู้ปกครองส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีเวลาในการอบรมบุตรหลาน และผู้ปกครองบางส่วนยังขาดความรู้ในเนื้อหาวิชาที่จะช่วยเหลือการศึกษาเล่าเรียนของบุตรหลาน จากงานวิจัยของสุขสันต์ สายงาม (2529 : 146-147) ในเรื่องความเข้าใจหลักสูตรประถมศึกษา พุทธศักราช 2521 ของผู้ปกครองนักเรียนโรงเรียนประถมศึกษาในกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ปกครองมีความเข้าใจหลักสูตรด้านโครงสร้างและเนื้อหาเป็นจำนวนน้อยที่สุดในลำดับความเข้าใจเกี่ยวกับหลักสูตรทั้งหมด และมีความเข้าใจในด้านการเรียนการสอนน้อยเป็นอันดับรองลงมา ทำให้ผู้ปกครองไม่สามารถช่วยเหลือนักเรียนด้านการเรียนได้เท่าที่ควร ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ จันทนีย์ กาญจนะโรจน์ (2530 : 42-43) เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างภูมิหลังทางครอบครัวกับผลสัมฤทธิ์วิชาคณิตศาสตร์ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 พบว่า บิดามารดาหรือผู้ปกครองร้อยละ 81.50 ไม่มีการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาวิชาคณิตศาสตร์ โดยร้อยละ 43.50 ของบิดามารดาหรือผู้ปกครองที่ไม่มีการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาดังกล่าวให้เหตุผลว่าไม่มีความรู้พอที่จะให้คำปรึกษา ดังนั้นเมื่อมีการแข่งขันในการศึกษาอยู่ในระดับสูง นักเรียนจึงต้องการความรู้เนื้อหาวิชามากขึ้นเพื่อใช้ในการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาในสถาบันการศึกษาที่นักเรียนต้องการเรียน การกวดวิชาจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็นและเป็นความต้องการของทั้งผู้ปกครองและตัวนักเรียนเองเพื่อเตรียมสอบแข่งขันเข้าศึกษาในระดับสูงขึ้นไป โดยเฉพาะระดับอุดมศึกษา ซึ่งจากการศึกษาของนักเรียนและผู้ปกครองเกี่ยวกับการเรียนกวดวิชา

พบว่า อิทธิพลในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาในระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 คือ ผู้ปกครองจัดหาให้เรียน ส่วนนักเรียนในระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 เลือกเรียนกวดวิชาเพราะเพื่อนและผู้ปกครองแนะนำ (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ, 2524 : 26)

การเดินทางไปรับบริการทางการศึกษา เช่น การไปเรียนกวดวิชาจากโรงเรียนกวดวิชาต่าง ๆ จัดเป็นพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภค ซึ่งในงานวิจัยนี้ ผู้บริโภคคือ นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายชั้นปีที่ 4 ชั้นปีที่ 5 และชั้นปีที่ 6 ที่อยู่อาศัยบริเวณธนบุรีตะวันออก (เขตบางพลัด เขตบางกอกน้อย และเขตบางกอกใหญ่) สถานที่ให้บริการทางการศึกษา คือ โรงเรียนกวดวิชาในบริเวณปิ่นเกล้า (ถนนบรมราชชนนี) และโรงเรียนกวดวิชาในบริเวณสยามสแควร์

งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาความแตกต่างระหว่างนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายที่อยู่อาศัยบริเวณธนบุรีตะวันออก ที่เรียนกวดวิชาบริเวณปิ่นเกล้า (ถนนบรมราชชนนี) กับที่เรียนบริเวณสยามสแควร์ ดังนั้นจึงได้มีการศึกษารวบรวมแนวความคิด ผลงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยดังต่อไปนี้ คือ แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภค (Spatial Consumer Behavior) แนวความคิดและทฤษฎีโอกาสแทรกแซง (Intervening Opportunity) และภูมิหลังเกี่ยวกับการเรียนกวดวิชา ผู้วิจัยเสนอเรียงตามลำดับดังนี้

1. แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภค

ได้มีผู้ให้ความหมายเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคไว้หลายท่านได้แก่

ชิฟท์แมน และคานุกส์ (Schiffman and Kanuk, 1994 : 7) ได้ให้ความหมายพฤติกรรมผู้บริโภคว่า หมายถึง พฤติกรรมที่บุคคลทำการค้นหา การซื้อ การใช้ การประเมินและการใช้สอยผลิตภัณฑ์และบริการ โดยคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของเขา

เอนเกล คอลแลท และแบลคเวล (Engel, Kollat and Blackwell, 1995 : 4) อ้างถึงใน อุดลย์ จาตุรงค์กุล 2543 : 5) ได้ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมผู้บริโภคว่า เป็นปฏิกิริยาของบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและใช้สินค้าและบริการทางเศรษฐกิจ รวมทั้งกระบวนการต่าง ๆ ของการตัดสินใจซึ่งเกิดก่อนและเป็นตัวกำหนดปฏิกิริยาต่าง ๆ เหล่านั้น

กอร์เรจย์ และสติมสัน (Golledge and Stimson , 1987) ได้สรุปว่า การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคแนวพฤติกรรมเป็นความพยายามที่จะอธิบายพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคโดยแรงบังคับ (Forces) ที่อยู่ภายนอกระบบพื้นที่ (Spatial System) แรงบังคับดังกล่าว นั้น ได้แก่ กระบวนการตัดสินใจในแต่ละบุคคล (Decision – making Process) อันนำไปสู่พฤติกรรมที่เปิดเผย (Overt Behavior)

จึงพอที่จะสรุปได้ว่านักวิชาการเหล่านี้ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคที่คล้ายคลึงกันตามทฤษฎีข้างต้น ในสาขาวิชาภูมิศาสตร์นั้นการศึกษาพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคสามารถแบ่งได้เป็น 2 แนว ดังนี้คือ

1. การศึกษาแนวคลาสสิก

การศึกษาพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคแนวคลาสสิกมีเอกลักษณ์ที่ข้อสมมุติที่เสนอว่า ผู้บริโภคแต่ละคนมีสารนิเทศเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมการค้าปลีกอย่างสมบูรณ์ และมีความสามารถสูงสุดในการนำสารนิเทศดังกล่าวไปพิจารณาตัดสินใจเกี่ยวกับการไปจับจ่าย ณ ศูนย์การค้า หรือร้านค้าได้อย่างถูกต้อง การศึกษาแนวนี้จำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ยึดทฤษฎีแหล่งกลางเป็นหลัก และกลุ่มที่พัฒนาทฤษฎีและแบบจำลองจากทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ทั่วไป ในงานวิจัยนี้จะกล่าวถึงกลุ่มที่พัฒนาทฤษฎีและแบบจำลองจากทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ทั่วไปเท่านั้น

กลุ่มที่พัฒนาทฤษฎีและแบบจำลองจากทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ทั่วไป

การศึกษาพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคแนวคลาสสิกกลุ่มนี้ได้แก่การศึกษาตามแนวของทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ทั่วไป ซึ่งมีรากฐานจากกฎทางกลศาสตร์ของ นิวตัน (Newton's Law in Physics) ที่ว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างสสาร 2 หน่วยจะผันแปรโดยตรงกับมวลสสารทั้ง 2 และผันแปรในลักษณะผกผันกับระยะทางระหว่างสสาร 2 หน่วยดังกล่าว ประเด็นหลักของการศึกษาพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคแนวคลาสสิกกลุ่มนี้เชื่อว่า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบคุณสมบัติต่าง ๆ ของศูนย์การค้าจำนวนหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งคุณสมบัติในด้านขนาด ระยะทาง (ระหว่างผู้บริโภคถึงศูนย์การค้า) และระดับความดึงดูด (Attractiveness) ของศูนย์การค้า และตัดสินใจไปใช้บริการ ณ ศูนย์การค้าที่มีคุณสมบัติโดยรวมดีที่สุด (McCabe , 1974 cited in Golledge and Stimson , 1987)

แนวความคิดในเรื่อง การลดลงของระยะทาง (Distance – Decay) ของ ยีทส์ (Yeates , 1968) เขากล่าวว่า ระยะทางที่ไกลออกไปทำให้อัตราการเคลื่อนที่ (movement) ของมนุษย์ลดลง เนื่องจากระยะทางไกลทำให้มนุษย์ต้องสิ้นเปลืองทั้ง แรงกาย เวลา และค่าใช้จ่าย ในการเดินทางมากขึ้น

ซิฟฟ์ (Zipf , 1949) ได้เสนอหลักการของความพยายามน้อยที่สุด (The Principle of Least Effort) โดยอาศัยหลักแรงโน้มถ่วงของนิวตัน (Newton' s Law in Physics) มาอธิบายว่า การเคลื่อนที่ของสสารนั้นจะเป็นไปในทางที่ใช้แรงน้อยที่สุดเช่นเดียวกับการเดินทางของมนุษย์ โดยมนุษย์จะเลือกเส้นทางที่เขาเห็นว่าใช้ความพยายามน้อยที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการเลือกเส้นทางการเดินทางไปซื้อสินค้าหรือรับบริการจากแหล่งอุปทาน จะเลือกไปที่ใกล้กับที่พักอาศัยมากที่สุด

นักภูมิศาสตร์ได้ประยุกต์กฎของนิวตันมาเป็นแบบจำลองแรงโน้มถ่วง (Gravity Model) ซึ่งแบบจำลองแรงโน้มถ่วงนี้เป็นแม่แบบของทฤษฎีต่าง ๆ และทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ทั่วไปอีกต่อหนึ่ง แบบจำลองแรงโน้มถ่วง (Hodder and Roger , 1974) มีสูตรดังนี้

$$I_{ij} = k \frac{M_i M_j}{D_{ij}^n}$$

โดย

I_{ij}	คือ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบริเวณ i และบริเวณ j
M_i , M_j	คือ ขนาดของบริเวณ i และบริเวณ j
D_{ij}	คือ ระยะทางระหว่างบริเวณ i และบริเวณ j
K	คือ ค่าคงที่
n	คือ เลขชี้กำลัง

แบบจำลองแรงโน้มถ่วงนี้เป็นต้นกำเนิดของทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ทั่วไปหลายชนิดทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ทั่วไปเกี่ยวกับพฤติกรรมทางพื้นที่ของผู้บริโภคที่สมบูรณ์ที่สุดได้แก่ แบบจำลองของฮัฟฟ์ (Huff) (อ้างถึงใน นโรตม์ , 2533 : 27) ซึ่งเป็นแบบจำลองระดับภายในเมืองที่แสดงฟังก์ชัน

ระยะทาง – การลดลงพร้อมทั้งการซ้อนกันของเขตบริการ (Overlapping of Trade Areas) ยัฟพี
 เสนอสูตรที่แสดงถึงความน่าจะเป็นในการที่ผู้บริโภคนั้นจะไปเยือน (Visiting) ณ ศูนย์การค้าแห่งใด
 แห่งหนึ่ง ดังนี้

$$P_{ij} = \frac{\frac{F_j}{d_{ij}^\alpha}}{\frac{F_1}{d_{i1}^\alpha} + \frac{F_2}{d_{i2}^\alpha} + \dots + \frac{F_m}{d_{im}^\alpha}} \quad \text{หรือ} \quad P_{ij} = \frac{F_j / d_{ij}^\alpha}{\sum_{j=1}^m F_j / d_{ij}^\alpha}$$

$$\text{เมื่อกำหนดให้ } \sum_{j=1}^m P_{ij} = 1.0$$

โดย

P_{ij} = ความน่าจะเป็นในการที่ผู้บริโภคนั้นจะเดินทางจากบริเวณ i ไปยังศูนย์การค้า j

F_j = แรงดึงดูดจากศูนย์การค้า j (วัดโดยขนาดของพื้นที่)

d_{ij} = ปัจจัยผลักดันแสดงถึงอุปสรรคในการเดินทางระหว่างบริเวณ i และศูนย์การค้า
 j (วัดโดยระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง)

α = ตัวชี้กำลังที่จะมีค่าแตกต่างกันสำหรับการเดินทางที่มีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน
 (เช่น เพื่อซื้อสินค้าที่มีคุณภาพต่างกัน)

2. การศึกษาแนวพฤติกรรม

การศึกษาแนวคลาสิกมีข้อสมมติที่กำหนดให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมเพียงมนุษย์เศรษฐกิจ
 คือ มีสารนิเทศครบถ้วนและมีความสามารถในการใช้สารนิเทศดังกล่าวได้อย่างสูงสุดในการตัดสินใจ
 จับจ่ายหรือรับบริการ ณ ศูนย์การค้าแห่งใดแห่งหนึ่ง การศึกษาแนวคลาสิกจึงเป็นการปิดกั้นการนำ
 ตัวแปรอีกจำนวนมากเข้ามาร่วมวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค นักภูมิศาสตร์จำนวนมากจึงได้
 หันมาสนใจการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคตามแนวพฤติกรรม ซึ่งมีประเด็นสำคัญคือ การตัดสินใจ

ของผู้บริโภคเป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคได้รับสารสนเทศที่ไม่สมบูรณ์ครบถ้วน และผู้บริโภคดังกล่าว ยังมีขีดความสามารถที่จำกัดในการใช้สารสนเทศดังกล่าวในการตัดสินใจ

แนวความคิดของ ดอดด์ (Dodd, 1950 cited in Thomas R., 1980) ในเรื่องบทบาทของการวิเคราะห์ด้านมิติ (Role of Dimensional Analysis) ที่ทดสอบทิศทาง การเดินทางของประชากร ดอดด์ได้กำหนดตัวแปรในการวิจัยโดยตัวแปรเหล่านั้นบางส่วนกำหนดขึ้นจากแนวความคิดทางสังคมวิทยา ดอดด์พบว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจสังคม เช่น เพศ อายุ รายได้ การศึกษา เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการเดินทางของประชากรจากพื้นที่หนึ่งไปยังอีกพื้นที่หนึ่ง ซึ่งมีความแตกต่างกัน

สมิท (Smith, 1983) กล่าวว่า ปัจจัยผลักดันให้เกิดการเดินทางเกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ในการเดินทางรวมทั้ง เพศ อายุ รายได้ ระดับการศึกษา อาชีพ ซึ่งเป็นตัวแปรด้านเศรษฐกิจสังคมเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้ยังกล่าวว่าการเข้าถึง (accessibility) ก็เป็นตัวแปรหนึ่งในการดึงดูดให้เกิดการเดินทาง

ฮัฟฟ์ (Huff, 1960 cited in Walmsley and Lewis, 1993) นักภูมิศาสตร์ ผู้บุกเบิกการศึกษาแนวพฤติกรรมได้นำเสนอโครงสร้างของความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่าง ๆ กับพฤติกรรมที่เปิดเผย (Overt Behavior) ในการจับจ่าย ดังปรากฏในรูปที่ 2.1. ตามแนวความคิดของฮัฟฟ์ พฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคที่เปิดเผย (Overt Behavior, Interaction) มีผลมาจากกลุ่มตัวแปร 4 กลุ่ม คือ กลุ่มตัวแปรด้านความปรารถนา (Desideratum) กลุ่มตัวแปรด้านค่านิยม (Value System) กลุ่มตัวแปรด้านพฤติกรรมสัญชาตญาณในทางพื้นที่ (Behavior – Space Perception) และกลุ่มตัวแปรด้านจินตภาพด้านการเคลื่อนไหว (Movement Imagery)

ตามแนวความคิดดังกล่าวพฤติกรรมของผู้บริโภคในทางพื้นที่ที่เปิดเผยมีผลมาจากกลุ่มตัวแปร 4 กลุ่ม (นโรตม์, 2533 : 107 – 109) กลุ่มแรกคือ ความปรารถนาที่จะซื้อสินค้าหรือรับบริการ (P_3) ซึ่งอาจเป็นผลมาจากแรงขับจากร่างกาย (P_2) เช่น ความหิว ความหนาว เป็นต้น หรือเป็นผลจากสถานการณ์กระตุ้น (P_1) เช่น การโฆษณา เป็นต้น ความปรารถนานั้นจะต้องผ่านการกลั่นกรองโดยระบบค่านิยม (P_4) ซึ่งระบบค่านิยมนั้นเป็นผลมาจากกลุ่มตัวแปรทางด้านที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ จิตวิทยา เศรษฐกิจและสังคม ($P_5 - P_{14}$) ความปรารถนาที่ผ่านการกลั่นกรองด้วยระบบค่านิยมดังกล่าวจะเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของสัญชาตญาณเกี่ยวกับพื้นที่ (P_{15}) ซึ่งสัญชาตญาณเกี่ยวกับพื้นที่อาจจัดเป็นพฤติกรรมอย่างหนึ่ง แต่เป็นพฤติกรรมที่ซ่อนเร้น (Covert Behavior)

ซึ่งตรงกันข้ามกับพฤติกรรมเปิดเผย องค์ประกอบอีกอย่างหนึ่งสัญญาณเกี่ยวกับพื้นที่ ได้แก่ กลุ่มตัวแปรเกี่ยวกับคุณสมบัติของศูนย์การค้าหรือร้านค้า (แล้วแต่กรณี) ($P_{16} - P_{20}$)

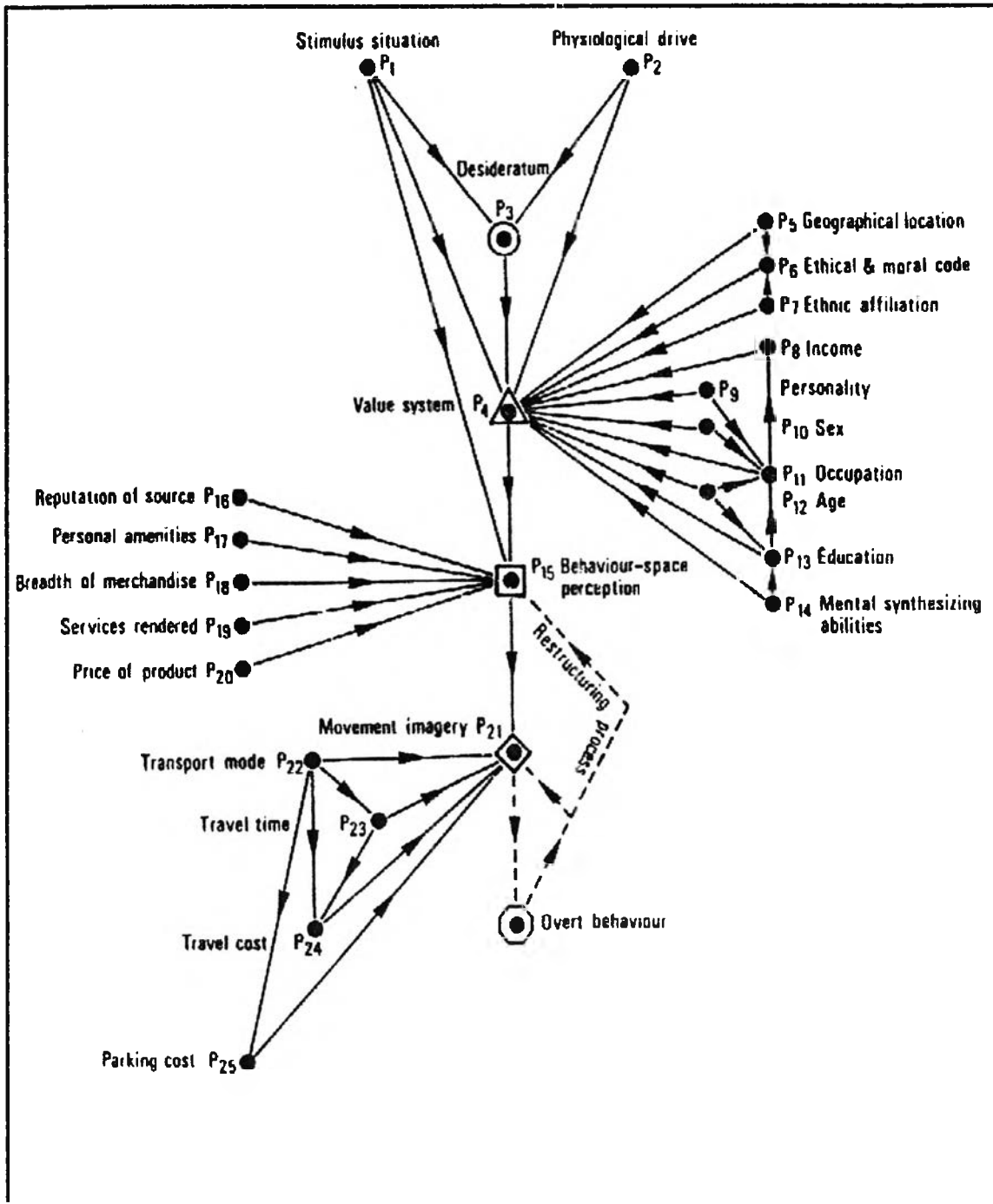
สัญญาณเกี่ยวกับพื้นที่ (P_{15}) มิได้มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคซึ่งเป็นพฤติกรรมที่เปิดเผยโดยตรง แต่สัญญาณดังกล่าวจะต้องผ่านการกลั่นกรองโดยจินตภาพด้านการเคลื่อนไหว (P_{21}) ซึ่งประกอบด้วยตัวแปรเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในทางพื้นที่ระหว่างตัวผู้บริโภคกับศูนย์การค้าหรือร้านค้า อันได้แก่ ยานพาหนะ เวลา ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเดินทางมายังศูนย์การค้าหรือร้านค้าดังกล่าว ($P_{22} - P_{25}$)

อนึ่ง พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปิดเผยอาจเป็นประสบการณ์ที่มีผลทำให้ผู้บริโภคนำมาปรับปรุงสัญญาณเกี่ยวกับพื้นที่ที่ผู้บริโภคมียู่เดิม (P_{15}) หรือจินตภาพด้านการเคลื่อนไหวที่ผู้บริโภคมียู่เดิม (P_{21}) ได้ พฤติกรรมดังกล่าวอาจเรียกรวมว่ากระบวนการปรับโครงสร้าง (Restructuring Process) กล่าวคือ ผู้บริโภคอาจได้รับประสบการณ์จากการได้ไปจับจ่ายหรือรับบริการ ณ ศูนย์การค้าหรือร้านค้า ทั้งในด้านคุณสมบัติของศูนย์การค้าหรือร้านค้ารวมทั้งลักษณะการเดินทางที่เกี่ยวข้อง แล้วจึงนำประสบการณ์ดังกล่าวไปเปลี่ยนแปลงสัญญาณที่มีอยู่เดิม ซึ่งจะมีผลต่อพฤติกรรมในการจับจ่ายครั้งต่อไป

สโตน และ ฟอรัม (Stone and Form , 1957 cited in Brain , J. , 1980) ได้ศึกษาพฤติกรรมการเดินทางไปซื้อสินค้า โดยศึกษาตามแนวคิดด้านพฤติกรรมของฮัฟฟ์ (Behavioral Approach of David Huff) ที่สนใจการเดินทางของผู้บริโภค ในแง่ของการตัดสินใจเลือกเดินทางตามลักษณะของพื้นที่นั้น ๆ เช่น ไม่เลือกไปซื้อสินค้าเพราะสถานที่นั้นถนนขรุขระ เป็นต้น รวมทั้งกล่าวว่า รูปแบบการเดินทางแต่ละวันของคนจะได้รับอิทธิพลจากสังคมและสิ่งแวดล้อมที่อาศัยอยู่ ทั้งสองพบว่า ตัวแปรในการเดินทางไปซื้อสินค้าที่สำคัญ คือ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจสังคม

มาร์เบิล (Marble , 1959 cited in Brain , J. , 1980) ได้ศึกษาพฤติกรรมการเดินทางไปซื้อสินค้า โดยศึกษาตามแนวความคิดด้านพฤติกรรมทางพื้นที่ของฮัฟฟ์ (Behavioral Approach of David Huff) พบว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจสังคม และจำนวนครั้งในการเดินทางมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับการเดินทาง

รูปที่ 2.1. ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่าง ๆ กับพฤติกรรมเปิดเผยตามทัศนะของฮัฟฟ์



ที่มา : ฮัฟฟ์ (Huff , 1960 cited in Walmsley and Lewis , 1993 : 189)

กอร์เรจย์ และสติมสัน (Golledge and Stimson , 1987 อ้างถึงใน นโรตม์ : 2533 , 109) ได้สรุปว่า การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคแนวพฤติกรรมเป็นความพยายามที่จะอธิบายพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภคโดยแรงบังคับ (Forces) ที่อยู่ภายนอกระบบพื้นที่ (Spatial System) แรงบังคับดังกล่าวนี้ ได้แก่ กระบวนการตัดสินใจในแต่ละบุคคล (Decision – making Process) อันนำไปสู่พฤติกรรมที่เปิดเผย (Overt Behavior) ซึ่งองค์ประกอบที่สำคัญของกระบวนการตัดสินใจในแต่ละบุคคล (Decision – making Process) ได้แก่ สารนิเทศเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมคำปลีก จินตภาพ (Image) เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมดังกล่าว ซึ่งจินตภาพดังกล่าวนี้ คือ ความจำหรือประจักษ์ (Cognition) ที่บุคคลมีอยู่เกี่ยวกับสารนิเทศ และ พฤติกรรมที่เปิดเผย (Overt Behavior)

องค์ประกอบที่สำคัญของกระบวนการตัดสินใจ ได้แก่

1. สารนิเทศเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมคำปลีก

นโรตม์ ปาลกะวงส์ ณ ออยุธยา (2533) ได้อ้างถึงงานวิจัยหลายชิ้นที่เกี่ยวข้องกับสารนิเทศเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมคำปลีก โดยสรุปว่าสารนิเทศเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมคำปลีกนั้นเกิดจากการสะสมสารนิเทศของผู้บริโภคจนถึงระดับหนึ่ง ซึ่งเป็นระดับที่ผู้บริโภคมีพฤติกรรมการจับจ่ายที่ทวนซ้ำ (Routine) อาจกล่าวได้ว่าผู้บริโภคจะเข้าสู่ภาวะดุลยภาพ หรือภาวะที่ผู้บริโภคพอใจมากที่สุด (State of Equilibrium) เขาสรุปว่า ตัวแปรสำคัญที่มีความสัมพันธ์กับปริมาณสารนิเทศที่ผู้บริโภคมีอยู่ ได้แก่ ระดับการค้นหา (Degree of Search) สารนิเทศซึ่งมีความสัมพันธ์กับตัวแปรอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภค เช่น อายุ ระดับรายได้ ที่อยู่อาศัย ที่ทำงาน จำนวนสมาชิกในครอบครัว เป็นต้น

2. จินตภาพเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมคำปลีก

ดาวน (Down , 1970 : 21 cited in Walmsley and Lewis , 1993 : 192) ได้สรุปว่า จินตภาพ (Image) เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมใด ๆ เป็นสารนิเทศที่ผู้บริโภคได้สะสมไว้ (Stored Information) การศึกษาเกี่ยวกับจินตภาพที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมคำปลีกอาจจำแนกได้เป็น 3 เรื่อง ได้แก่ บทบาทของสารนิเทศในการเกิดจินตภาพ ลักษณะของจินตภาพ และความสัมพันธ์ระหว่างจินตภาพกับพฤติกรรมเปิดเผย

2.1. บทบาทของสารนิเทศในการเกิดจินตภาพ

นโรตม์ ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา (2533) ได้สรุปว่าความสัมพันธ์ระหว่างสารนิเทศและจินตภาพเป็นกระบวนการที่ซับซ้อน เขาได้อ้างถึงงานวิจัยของคาร์ดวอลแลดเดอร์ ที่ได้ทำการวิจัยเปรียบเทียบพื้นผิวสารนิเทศ (Information Surface) และพื้นผิวบุริมนิยาม (Preference Surface) ของผู้บริโภคในนครลอสแอนเจลิส (Los Angeles) ในประเทศสหรัฐอเมริกา พื้นผิวสารนิเทศหมายถึงความรู้เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมค้าปลีกในเมืองของผู้บริโภค ส่วนพื้นผิวบุริมนิยามหมายถึงทัศนคติในเชิงเปรียบเทียบเกี่ยวกับองค์ประกอบของสิ่งแวดล้อมค้าปลีกอันได้แก่ ศูนย์การค้า ร้านค้า ที่ตั้งอยู่ภายในเมืองเดียวกัน จากการวิจัยดังกล่าวพบว่า พื้นผิวสารนิเทศและพื้นผิวบุริมนิยามมีความเกี่ยวข้องกันน้อยมาก ทำให้ยังไม่สามารถหาข้อสรุปได้แน่นอนเกี่ยวกับบทบาทของสารนิเทศในการเกิดจินตภาพ

2.2. ลักษณะของจินตภาพ

ดาวนีย์ (Down , 1970 cited in Walmsley and Lewis , 1993 : 192) ได้ศึกษาเกี่ยวกับสัญชาตญาณ (Perception) ของผู้บริโภคเกี่ยวกับโครงสร้างภายในของศูนย์การค้าบรอดมีดส์ (Broadmead) ในเมืองบริสตอล (Bristol) ประเทศสหราชอาณาจักร โดยตั้งสมมติฐานว่าจินตภาพเกี่ยวกับศูนย์การค้าดังกล่าวประกอบด้วยตัวแปรจำนวน 9 ตัว ได้แก่ ราคา (Price) โครงสร้างและแบบแผน (Structure and Design) ความสะดวกในการเคลื่อนที่ภายในและความสะดวกในการจอดรถ (Ease of Internal Movement and Parking) ลักษณะของศูนย์การค้าที่ปรากฏในสายตาของผู้บริโภค (Visual Appearance) ความมีชื่อเสียง (Reputation) พิสัยของร้านค้าปลีก (Range of Shops) คุณภาพของการให้บริการ (Quality of Service) ช่วงเวลาที่เปิดทำการ (Shopping Hours) และบรรยากาศ (Atmosphere) ดาวนีย์ใช้วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) ในการศึกษา เขาพบว่า จินตภาพของศูนย์การค้ามีโครงสร้างที่ซับซ้อนสามารถแยกได้ 8 องค์ประกอบ โดยมีองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ตัว องค์ประกอบแรกเกี่ยวกับคุณสมบัติของร้านค้าต่าง ๆ ภายในศูนย์การค้าโดยส่วนรวมในด้านโครงสร้างและแบบแผน ความสะดวกในการเคลื่อนที่ภายในและลักษณะของศูนย์การค้าดังที่ปรากฏ และความสะดวกในการจอดรถ ส่วนองค์ประกอบด้านความมีชื่อเสียง และบรรยากาศไม่สามารถพิสูจน์ได้ในระดับนัยสำคัญ

2.3. ความสัมพันธ์ระหว่างจินตภาพและพฤติกรรมเปิดเผย

นโรตม์ ปาลกะวงษ์ ณ อยุธยา (2533) ได้สรุปว่าจินตภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมเปิดเผย กล่าวคือเมื่อผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าและบริการ ผู้บริโภคจะเริ่มต้นด้วยการพิจารณาจินตภาพที่เขามีอยู่แล้วในส่วนที่เกี่ยวกับศูนย์การค้าหรือร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการดังกล่าว ดังนั้นพฤติกรรมเปิดเผยหรือผลจากการตัดสินใจจึงมีความเกี่ยวเนื่องกับจินตภาพ นักภูมิศาสตร์เรียกส่วนของจินตภาพที่เกี่ยวกับทำเลที่ตั้งและความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งต่าง ๆ ว่า แผนที่ในใจ (Cognitive or Mental Map) และนิยมที่จะศึกษาแผนที่ในใจมากกว่าจินตภาพซึ่งเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมโดยทั่วไป

3. ความแตกต่างของพฤติกรรมเปิดเผย

นโรตม์ ปาลกะวงษ์ ณ อยุธยา (2533) ได้สรุปว่าตัวแปรต่าง ๆ เช่น รายได้ อายุ เพศ อาชีพ กลุ่มเชื้อชาติ ที่ตั้งที่อยู่อาศัย ความคล่องตัว (Mobility) ของผู้บริโภค วัฒนธรรม ทักษะคติ และบุคลิกภาพ ต่างก็มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมเปิดเผยทั้งสิ้น ด้วยเหตุนี้แบบรูป (Pattern) ของพฤติกรรมเปิดเผยจึงมีจำนวนมากและแตกต่างกัน

2. แนวความคิดและทฤษฎีโอกาสแทรกแซง

ทฤษฎีโอกาสแทรกแซงของ สโตฟเฟอร์ (Stouffer 's Intervening Opportunity Theory) (Issac , 1974 ; Goodrick , 1936 ; Thomas , 1942 cited in Thomas R . , 1980) เกิดจากการรวบรวมแนวคิดเกี่ยวกับการเดินทางซึ่งเกิดจากความสามารถที่จะจ่ายค่าใช้จ่ายในการเดินทางได้ และการเดินทางที่เป็นผลมาจากความไม่เสมอภาคกันของสภาพเศรษฐกิจสังคม ระหว่างชุมชนมาอธิบายสาเหตุแห่งการเดินทางของประชากร ซึ่งแสดงว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจสังคมเป็นตัวแปรหนึ่งที่ได้รับการยอมรับว่ามีอิทธิพลต่อการเดินทางของประชากร ทฤษฎีโอกาสแทรกแซงของสโตฟเฟอร์ (Stouffer 's Intervening Opportunity Theory cited in Golledge and Stimson , 1997) มีสูตรดังนี้

$$I_{ij} = G_i P_j$$

โดย

- I_{ij} คือ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบริเวณ i และบริเวณ j
 G_i คือ จำนวนครั้งของการเดินทางจากจุดเริ่มต้นในบริเวณ i
 P_j คือ ความน่าจะเป็นในการเดินทางไปสู่จุดปลายทางในบริเวณ j

หรือ

$$I_{ij} = \frac{P_i P_j}{Q}$$

โดย

- I_{ij} คือ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบริเวณ i และบริเวณ j
 P_i คือ จำนวนประชากรในบริเวณ i
 P_j คือ จำนวนประชากรในบริเวณ j
 Q คือ การเกิดโอกาสแทรกแซงระหว่างบริเวณ i กับบริเวณ j

Edward Ullman (Ullman, 1950 cited in Chapman, 1979) กล่าวว่า เมื่อมีอุปสงค์เกิดขึ้น และมีแหล่งอุปทานที่สามารถตอบสนองอุปสงค์ดังกล่าวได้จำนวน 2 แหล่งหรือมากกว่าหากตัวแปรอื่น ๆ ไม่มีอิทธิพลผู้บริโภคจะเลือกใช้แหล่งอุปทานที่อยู่ใกล้ตัวที่สุด เนื่องจากผู้บริโภคมักจะเน้นด้านแหล่งทำเลที่ตั้งมากกว่าคุณสมบัติด้านคุณภาพของแหล่งอุปทาน

อัลมาน สรุปว่า สาเหตุสำคัญของโอกาสแทรกแซงคือ การจัดเรียงทางเรขาคณิตของพื้นที่หรือทำเลที่ตั้งมีความสำคัญมากกว่าคุณสมบัติของสินค้าและบริการเมื่อไม่มีอิทธิพลของตัวแปรทางด้านเศรษฐกิจสังคมเข้ามาเกี่ยวข้อง เขาได้สมมติเกาะในอุดมคติขึ้น 2 เกาะเพื่อให้เห็นความสำคัญของทำเลที่ตั้งของพื้นที่ เมื่อพิจารณาจากรูปที่ 2.2. เกาะทั้งสองถูกแบ่งเป็น 4 ภูมิภาค เกาะที่ 1 มีลักษณะรูปทรงรี เกาะที่ 2 มีลักษณะรูปทรงกลม พื้นที่ ก และพื้นที่ ง ของทั้งสองเกาะแทนภูมิภาคที่มีสินค้าและบริการเกินความต้องการ ซึ่งเป็นส่วนที่พื้นที่ ข และพื้นที่ ค ต้องการในกรณีของเกาะรูปทรงรีปฏิสัมพันธ์ทางพื้นที่จะเกิดขึ้นระหว่างพื้นที่ที่มีอาณาเขตติดกัน พื้นที่ ก จะ

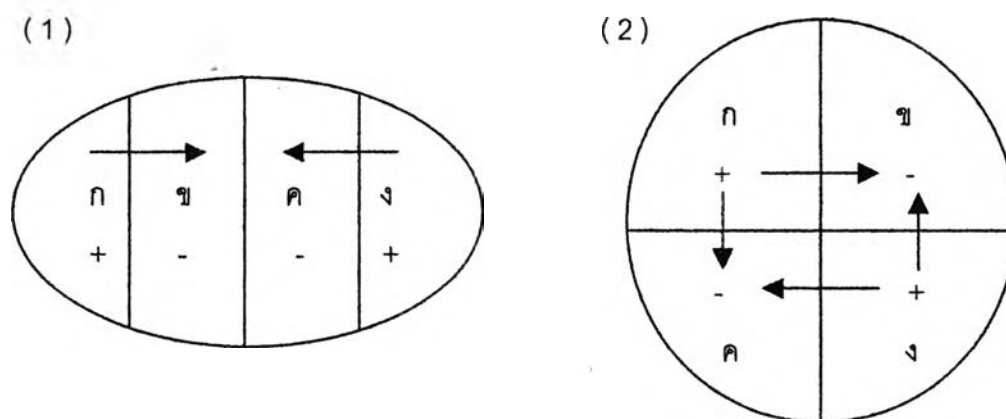
ค้าขายกับพื้นที่ ข และพื้นที่ ง จะค้าขายกับพื้นที่ ค ดังนั้น พื้นที่ ค เป็นพื้นที่โอกาสแทรกแซงระหว่างพื้นที่ ง และพื้นที่ ข ขณะเดียวกันพื้นที่ ข ก็เป็นพื้นที่โอกาสแทรกแซงของพื้นที่ ก และพื้นที่ ค

อย่างไรก็ตามเมื่อรูปทรงทางพื้นที่เปลี่ยนแปลงเป็นทรงกลมที่แบ่งเป็น 4 ภูมิภาค เท่า ๆ กันการพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Complementarity) ระหว่างพื้นที่ทั้ง 4 ภูมิภาคจะเท่าเทียมกัน ดังนั้นพื้นที่โอกาสแทรกแซงจะไม่เกิดขึ้น เว้นแต่จะมีอิทธิพลของปัจจัยในเรื่องเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางซึ่งเป็นตัวแปรทางด้านเศรษฐกิจสังคมเข้ามาเกี่ยวข้อง

คลาร์ก และปีเตอร์ (Clark and Peter , 1965 cited in Hodder and Roger , 1974) ศึกษาเรื่องการเดินทางไปทำงานจากเขตเลือกตั้ง ¹ (Boroughs) ของกรุงลอนดอน ประเทศสหราชอาณาจักร ตามทฤษฎีโอกาสแทรกแซงของสโตฟเฟอร์ (Stouffer 's Intervening Opportunity Theory) พบว่า แบบรูปการเดินทางได้รับอิทธิพลจากปัจจัยเรื่องระยะทางและการกระจายของโอกาสในการเดินทางจากจุดเริ่มต้นถึงจุดหมายปลายทาง

¹ บัญญัติไว้ในพจนานุกรมฉบับแปลภาษาอังกฤษเป็นภาษาไทยของ สอ เสถบุตร , 2537

รูปที่ 2.2. ความสัมพันธ์ระหว่างสถานที่ และปฏิสัมพันธ์ทางพื้นที่ใน (1) เกาะรูปทรงรี และ (2) เกาะรูปทรงกลม



- + ภูมิภาคส่วนเกิน
- ภูมิภาคส่วนขาด
- ทิศทางการเคลื่อนที่

ที่มา : ดัดแปลงจาก อัลมาน (Ullman , 1950 cited in Chapman , 1979 : 183)

3. ภูมิหลังเกี่ยวกับการทวดวิชา

งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาความแตกต่างระหว่างนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายที่อยู่อาศัยบริเวณธนบุรีตะวันออก ที่เรียนทวดวิชาบริเวณปิ่นเกล้า (ถนนบรมราชชนนี) กับที่เรียนบริเวณสยามแควร์ ดังนั้นจึงได้มีการรวบรวมเอกสารข้อความที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ความหมายของการทวดวิชา ประวัติความเป็นมาของการทวดวิชา แบบรูปการเรียนการสอนทวดวิชา และงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทวดวิชา

ความหมายของการทวดวิชา

นักการศึกษาได้ให้ความหมายของการเรียนทวดวิชาในหลาย ๆ ลักษณะด้วยกัน ดังนี้

คาร์เตอร์ (Carter , 1959 : 583) ได้ให้ความหมายของการเรียนทวดวิชา (Tuition) คือ การเรียนการสอนที่ผู้เรียนจะต้องจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นการตอบแทนผู้สอน ซึ่งไม่รวมถึง เอกสาร หนังสือ และบริการทางห้องสมุด

กมล สุตประเสริฐ (2526 : บทนำ) ได้ให้ความหมายของการเรียนทวดวิชาไว้ว่า เป็นการสอนแบบเร่งรัดให้นักเรียนที่เรียนดีสามารถเข้าเรียนในระดับสูงต่อไปจนถึงระดับอุดมศึกษา

สุพัฒน์ สุขมลสันต์ (2530 : 34 – 36) กล่าวว่า การทวดวิชา หมายถึง การสอนเนื้อหาวิชา กิจกรรม หรือประสบการณ์ที่ครูจัดให้นักเรียนนอกชั้นเรียนหรือนอกหลักสูตร

แสงเดือน ทวีสิน (2522 : ไม่ปรากฏเลขหน้า) ได้ให้ความหมายของการเรียนทวดวิชาไว้ว่า เป็นการสอนเพื่อช่วยให้การสอนแบบบรรยาย (Lecture Method) ในห้องเรียนปกติมีความสมบูรณ์ขึ้น

อภิชัย พันธเสน (2530 : 14) ให้ความหมาย " การสอนพิเศษ " หรือ " การทวดวิชา " ไว้ว่า หมายถึง การสอนเนื้อหาที่ผู้เรียนเรียนมาแล้วจากการเรียนการสอนในโรงเรียนปกติ เพื่อให้ผู้เรียนมีความเข้าใจและจำได้เป็นพิเศษ ทั้งนี้ยังได้ขยายความหมายเพิ่มเติมว่า การสอนพิเศษนั้นจะหวังผลเพื่อให้ความรู้ที่สอนนั้นเกิดประโยชน์โดยตรงในทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ต่อผู้เรียน ซึ่ง

วิธีการสอนจะแตกต่างไปจากการสอนตามปกติทั่วไป เพราะเป็นการสอนที่ไม่ได้เพิ่มความรู้ อย่างกว้าง ๆ แต่เป็นการสอนเพื่อจุดประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งแน่นอนในเวลาจำกัด

จากความหมายของการกวดวิชาดังกล่าวพอสรุปได้ว่า การกวดวิชา คือ การสอนเนื้อหา วิชา กิจกรรม หรือประสบการณ์ให้กับผู้เรียนซึ่งเนื้อหาหรือประสบการณ์นั้นเป็นสิ่งที่ผู้เรียนเรียน มาแล้วในโรงเรียนปกติ เพื่อให้ผู้เรียนมีความเข้าใจและจำได้เป็นพิเศษ ซึ่งวิธีการสอนจะเป็นแบบ เร่งรัดใช้เวลาจำกัด ทั้งนี้ผู้เรียนจะต้องจ่ายค่าเล่าเรียนเป็นการตอบแทนให้กับผู้สอนด้วย

ประวัติความเป็นมาของการกวดวิชา

การกวดวิชานั้นเริ่มมีมาตั้งแต่สมัยกรุงสุโขทัยเป็นราชธานี (พ. ศ. 1781 – 1921) และได้มีวิวัฒนาการเรื่อยมาจนถึงรัชกาลที่ 5 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ การเรียนการสอนดังกล่าวเรียก อีกอย่างว่า การศึกษาพิเศษ ซึ่งมีลักษณะการจัดเรียนการสอนแบบตัวต่อตัว สุดใจ เหล่าสุนทร (2517 : 75 – 78) ได้กล่าวไว้ว่า “ การเรียนการสอนในสมัยโบราณของไทยมีลักษณะไม่เป็น โรงเรียนเหมือนในปัจจุบัน แต่เป็นการสอนที่จัดขึ้นเฉพาะตัวหรือเฉพาะ 2 – 3 คน และเป็นการศึกษา ที่จัดโดยบุคคลหรือราษฎร ” ดวงเดือน พิศาลบุตร (2520 : 2) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า “ การเรียน การสอน เป็นไปตามความสมัครใจของผู้เรียน และครูไม่คิดค่าสอนในตอนแรก แต่ในระยะต่อมา เริ่มมีการจ่ายค่าจ้างในการสอนดังเช่น การเรียนการสอนของลูกคนจีน ซึ่งจ้างครูมาสอนที่บ้าน เดือนละ 8 ดอลลาร์ จึงนับได้ว่าการเรียนการสอนตามความต้องการของบุคคลนี้คือจุดกำเนิดของ การสอนพิเศษในปัจจุบัน ” แสงเดือน ทวีสิน (2522 : ไม่ปรากฏเลขหน้า) ได้ให้ความเห็นเพิ่มเติม ในเรื่องจุดกำเนิดของการสอนพิเศษว่า การสอนพิเศษที่ภาษาอังกฤษเรียกว่า “ Tutorial Method ” นั้น เป็นต้นกำเนิดของการสอนแบบมีแผน (Formal Education) ในปัจจุบัน

กระทรวงศึกษาธิการ (2495 : 2 – 12) ได้สรุปไว้ว่า ลักษณะการเรียนการสอนในสมัย โบราณนั้น มีสถานศึกษาคือ วัด และบ้าน ซึ่งสถานศึกษาแต่ละแห่งจะรับผู้เรียนตามชนชั้น ทางสังคม กล่าวคือ วัดจะมีสำนักราชบัณฑิตทำหน้าที่ให้การศึกษแก่พระราชโอรสและธิดาของ พระเจ้าอยู่หัว พระบรมวงศานุวงศ์ และ เสนาบดีชั้นผู้ใหญ่ โดยมีการจ้างครูมาสอนพิเศษในวัด เช่น ในสมัยรัชกาลที่ 4 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ ได้มีการจ้าง นางแอนนา เอชเลียวโนเวนส์ มาเป็น ครูสอนภาษาอังกฤษให้แก่พระเจ้าลูกเธอในระหว่าง พ. ศ. 2404 ถึง พ. ศ. 2408 การจัดการศึกษา ในวัดนั้นเป็นสถานที่สำหรับการศึกษาแก่บุตรของขุนนางและราษฎรทั่วไป โดยมีพระเป็นผู้สอน

สถานที่เรียนภายในวัดคือ หอฉัน หรือระเปียงกุฎิ การเรียนการสอนครั้งหนึ่ง ๆ พระแต่ละองค์จะมีลูกศิษย์ประมาณ 4 – 5 คน ซึ่ง วุฒิชัย มูลศิลป์ (2529 : 12) ได้ให้รายละเอียดเพิ่มเติมในเรื่องของจำนวนผู้เรียนว่า บางครั้งมีผู้เรียนสูงถึง 15 คน การสอนเรียกว่า " การต่อหนังสือ " ซึ่งมีลักษณะการสอนเป็นรายบุคคลหรือสอนแบบตัวต่อตัว เด็กที่จะมาเรียนหนังสือกับพระได้นั้น กระทรวงศึกษาธิการ (2526 : 6 – 8) ได้สรุปไว้ว่า พ่อแม่เด็กจะต้องไปติดต่อกับพระไว้ก่อน พอถึงวันดีก็จะนำไปฝากพระที่วัด พร้อมทั้งนำดอกไม้ธูปเทียนเป็นเครื่องสักการะ เป็นการขึ้นครู หรือไหว้ครู เพื่อความเป็นสิริมงคลแก่ตัวเด็ก สำหรับการจัดการศึกษาที่บ้านนั้นจะมีการจัดการศึกษาโดยสอนหนังสือให้แก่บุตรหลานตามโอกาสมากบ้างน้อยบ้าง ตามความสามารถและโอกาสที่จะใช้ความรู้ด้านหนังสือ การเรียนหนังสือตามบ้านส่วนใหญ่เป็นการเรียนทางด้านวิชาชีพ ในบ้านขุนนางชั้นผู้ใหญ่มักจะให้เสมียนในกรมกองของตนมาทำหน้าที่สอนในบ้าน หรือบางบ้านก็จะจ้างครูมาสอนถึงบ้าน โดยเฉพาะชาวจีนที่ร่ำรวยมักจะจ้างครูหรือผู้ทรงคุณวุฒิมาสอนลูกหลานของคนในบ้าน (กระทรวงศึกษาธิการ , 2495 : 3)

การกวตวิชาในลักษณะเป็นโรงเรียนเริ่มขึ้นในสมัยรัชกาลที่ 6 สมัยนั้นเรียกว่า โรงเรียนกลางคืน เพราะเรียนเวลา 19.00 น. ถึง 20.00 น. และบางครั้งอาจจะเรียนถึงเวลา 21.00 น. วิชาที่เปิดสอนส่วนใหญ่จะเป็นภาษาอังกฤษวิชาเดียว แต่บางแห่งอาจเปิดสอนวิชาคณิตศาสตร์ และวิทยาศาสตร์ สาเหตุที่เปิดสอนวิชาภาษาอังกฤษเป็นหลัก เพราะที่ผู้เรียน กวตวิชาส่วนใหญ่เป็นนักเรียนที่จบชั้นมัธยมปีที่ 8 (เทียบได้กับระดับมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 ในปัจจุบัน) ที่ต้องการเข้าสอบแข่งขันเพื่อชิงทุนค่าเล่าเรียน หรือ คิงสกล่าชิป (King 's Scholarship) ทุนเล่าเรียนหลวงเป็นทุนสำหรับส่งนักเรียนไปศึกษาระดับอุดมศึกษาในต่างประเทศ ซึ่งมีเพียง 3 ทุน ผู้ที่จะเข้าสอบแข่งขันได้จะต้องเป็นนักเรียนชั้นมัธยมปีที่ 8 ที่สอบไล่ผ่านได้คะแนนร้อยละ 70 แต่ถ้าคะแนนสอบไล่ไม่ถึงก็ต้องเสียค่าสมัครสอบ 30 บาท วิชาที่สอบคือ วิชาภาษาอังกฤษ ดังนั้นผู้ที่สมัครสอบจึงต้องมีความรู้ในวิชาภาษาอังกฤษเป็นพิเศษ แต่เนื่องจากผู้ที่เข้าเรียนในโรงเรียนรัฐบาล เรียนภาษาอังกฤษไม่มากเหมือนกับโรงเรียนเซนต์คีกิตีหรือโรงเรียนฝรั่ง จึงจำเป็นต้องเรียนภาษาอังกฤษเพิ่มเติมในเวลากลางคืนดังกล่าว ซึ่งในระหว่าง พ. ศ. 2470 ถึง พ. ศ. 2478 เป็นช่วงเวลาเปิดสอนพิเศษกันมาก ซึ่งพอจะยกตัวอย่างได้คือ โรงเรียนวัดติศาสด์สงเคราะห์ โรงเรียนพร้อมวิทยามูล โรงเรียนสอนพิเศษแกรนด์มาร์ หรือโรงเรียนพงษ์เวชอนุสรณ์ (นางเยาว์ กาญจนจारी , 2520 : 16)

ต่อมาเมื่อสงครามโลกครั้งที่ 2 เกิดขึ้น โรงเรียนต่าง ๆ ต้องปิดกิจการลงเพราะประชาชนต้องอพยพหนีภัยสงคราม ทำให้นักเรียนจำนวนมากตกค้างจากการเรียนหรือต้องเลิกเรียนกลางคัน จนกระทั่งสงครามยุติทางราชการจึงได้ฟื้นฟูการศึกษาขึ้นใหม่ โดยการเปิดโรงเรียนผู้ใหญ่ขึ้นปรากฏว่าได้รับความสนใจมาก ต่อมากระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศรับสมัครสอบเทียบให้บุคคลภายนอกสามารถเรียนต่อในระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มัธยมศึกษาปีที่ 3 ปีที่ 6 และปีที่ 8 ได้ ดังนั้นในปี พ. ศ. 2490 ถึง พ. ศ. 2505 ครู เพทาย อมาตยกุล จึงได้เปิดโรงเรียนสอนพิเศษขึ้นที่วัดสุทัศน์ เพื่อให้มีความรู้เอาไปสอบเทียบสำหรับเรียนต่อตามที่กระทรวงศึกษาธิการประกาศ หรือเพื่อให้สามารถสอบเข้ารับราชการได้ ปรากฏว่าได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก และมักจะเรียกกันไปทั่วว่า “ ไปกวดวิชาหาความรู้ ” ครูที่สอนส่วนใหญ่เป็นครูจากโรงเรียนที่มีชื่อเสียง เช่น โรงเรียนเตรียมอุดม โรงเรียนเตรียมทหาร โรงเรียนเตรียมทหารนี้เป็นโรงเรียนแห่งแรกที่สร้างแบบเรียนในรูปแบบของเอกสารอัดสำเนา และเรียนรวมหลายวิชาโดยใช้เวลาหลังเลิกเรียนของโรงเรียนปกติ (เกษม ตั้งทรงศักดิ์ , 2529 : 142)

ต่อมาในปี พ. ศ. 2503 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ซึ่งเคยเป็นตลาดวิชา หรือมหาวิทยาลัยเปิดถูกกำหนดให้เป็นมหาวิทยาลัยปิด และมีการสอบคัดเลือกเข้าเรียน ทำให้การกวดวิชาเพื่อการสอบเข้ามหาวิทยาลัยมีมากขึ้น จึงมีโรงเรียนกวดวิชาเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก แม้แต่โรงเรียนรัฐบาลก็ขอเปิดสอนพิเศษ เช่น โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา ดังนั้นโรงเรียนที่เปิดสอนพิเศษจึงเกิดการแข่งขันกัน

ในช่วง พ. ศ. 2500 ถึง พ. ศ. 2519 อาจารย์สกันธ์ ผ่องพุททคุณ ได้เปิดโรงเรียนสอนพิเศษ ชื่อ MATHS CENTER ในระยะแรกนั้น อาจารย์สกันธ์ ผ่องพุททคุณ จะเชิญชวนให้นักเรียนมาเรียนโดยไม่คิดค่าเล่าเรียน จากนั้นจึงคัดเลือกนักเรียนที่เรียนเก่งไว้เรียนต่อการเรียนการสอนของโรงเรียนแห่งนี้เน้นการกวดวิชาเฉพาะด้านมากขึ้น โดยเฉพาะวิชาคณิตศาสตร์ ซึ่งถือเป็นวิชาสำคัญในการสอบเข้ามหาวิทยาลัย จากการเปิดสอนวิชาเฉพาะแบบนี้ ทำให้นักเรียนสนใจมาเรียนเป็นอย่างมาก เพราะนักเรียนเห็นว่าเป็นการเรียนเฉพาะวิชาที่ตนเรียนอ่อนเพียงวิชาเดียวแทนที่จะต้องเรียนทุกวิชาแบบเดิม และยังมีวิธีการแบบอื่น ๆ เช่น การรวบรวมข้อสอบเก่า ๆ โจทย์แปลก ๆ และเทคนิคการตีความ การทำโจทย์ให้เร็ว จัดพิมพ์ขายทั่วไปแทนรูปการอัดสำเนาที่เคยรวมอยู่ในค่าเล่าเรียน นอกจากนั้นยังมีการปรับปรุงบริการของโรงเรียนสอนพิเศษด้วยการจัดทำห้องเรียนติดตั้งเครื่องปรับอากาศ นำนวัตกรรมที่ทันสมัยมาใช้ในการเรียนการสอน เช่น วิดีโอเทป และคอมพิวเตอร์ (เปรมฤดี มหาภาสกร . 2532 : 15)

ปัจจุบันโรงเรียนกวดวิชาเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในบริเวณพื้นที่สยามสแควร์ ซึ่งในระยะแรกความนิยมในบริเวณพื้นที่สยามสแควร์จะเป็นลักษณะศูนย์กลางอาหาร ต่อมาได้เปลี่ยนแปลงเป็นศูนย์เสื้อผ้าแฟชั่น และกลายเป็นศูนย์กลางโรงเรียนกวดวิชาในประมาณปี พ. ศ. 2537 (จุฬาลักษณ์, กันยายน 2542) แต่เนื่องจากพื้นที่ที่จำกัดในการรับนักเรียน และเหตุผลในเชิงพาณิชย์ โรงเรียนกวดวิชาจึงได้ขยายสาขาไปตามพื้นที่ต่าง ๆ เช่น ย่านอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ย่านบางกะปิ ย่านรามคำแหง ย่านปิ่นเกล้า และมีโรงเรียนกวดวิชาหลายแห่งได้ขยายตัวเปิดสาขา และเฟรนไชส์ (สิทธิและอำนาจในการตั้งโรงเรียนกวดวิชาโดยถูกต้องตามกฎหมาย) เพิ่มในเขตปริมณฑลและต่างจังหวัดเพื่อรองรับกับความต้องการเรียนกวดวิชาที่ขยายตัวเพิ่มมากขึ้น (มานะ ตริยาภิวัฒน์, 2542 : 13)

จะเห็นได้ว่า การกวดวิชาตั้งแต่อดีตมาจนถึงปัจจุบัน ได้มีวิวัฒนาการเปลี่ยนแปลงทั้ง จุดมุ่งหมายและรูปแบบ โดยในระยะแรกการเรียนกวดวิชาเกิดขึ้นเนื่องจากผู้เรียนต้องการศึกษาหาความรู้เพื่อนำไปใช้ประกอบอาชีพ ต่อมาผู้เรียนต้องการนำความรู้ไปเพื่อเข้าสอบเข้าทำงาน หรือสอบเพื่อเข้าศึกษาต่อ ลักษณะรูปแบบการเรียนการสอนได้มีวิวัฒนาการหลาย ๆ ลักษณะตั้งแต่เรียนแบบตัวต่อตัว เป็นกลุ่มย่อย ใช้สื่ออุปกรณ์ช่วยในการสอน จนกระทั่งในปัจจุบันได้ปรับปรุงวิธีการสอนโดยใช้นวัตกรรมที่ทันสมัยมาช่วยในการเรียนการสอน เช่น มีวีดีโอเทป โทรทัศน์ รวมทั้งคอมพิวเตอร์ เข้ามาช่วยในการเรียนการสอน อีกทั้งสมัยก่อนครูจะได้รับการเคารพจากผู้เรียนด้วยดอกไม้ธูปเทียนอันเป็นการแสดงสัมมาคารวะต่อผู้มีพระคุณ ส่วนในปัจจุบันผู้สอนจะได้รับค่าตอบแทนในรูปของเงินค่าจ้างจากการสอนแทนดอกไม้ธูปเทียน แสดงให้เห็นว่าการกวดวิชาได้กลายเป็นลักษณะของธุรกิจการค้า ซึ่งปัจจุบันควบคุมโดย สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน (สช.) กระทรวงศึกษาธิการ

แบบรูปการเรียนการสอนกวดวิชา

พอดู สุวรรณทัต (2530 , 52 – 53) ประยูร ศรีประสาธน์ และ วิไล ศิริชุมแสง (2526 : 60) ได้จำแนกโรงเรียนกวดวิชาเป็น 2 ประเภท คือ

1. ประเภทเฉพาะกาล เป็นโรงเรียนที่เปิดสอนเฉพาะเวลาหรือเฉพาะกิจ โรงเรียนประเภทนี้จะเปิดเรียนภาคฤดูร้อน เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เรียนที่ไม่มีโอกาสเรียนในโรงเรียนที่เชื่อกันว่ามีมาตรฐานดี ได้มีโอกาสเพิ่มเติมความรู้ สาเหตุที่นักเรียนเลือกเรียนในโรงเรียนประเภทนี้

เนื่องจากโอกาสในการเลือกสถานที่เรียนของนักเรียนมีไม่เท่ากัน เมื่อเรียนในโรงเรียนที่มีมาตรฐานไม่ดีก็เกรงว่าจะสอบแข่งขันเพื่อเข้าเรียนต่อในสถาบันชั้นสูงต่อไปไม่ได้ ดังนั้นผู้เรียนจึงหาที่เรียนเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการสอบแข่งขันต่อไป ผู้เข้าเรียนในโรงเรียนประเภทนี้ส่วนใหญ่เป็นนักเรียนที่มาจากต่างจังหวัด (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ : ม. ป. ป. อ้างถึงใน ประยูร ศรีประสาธน์ และ วิไล ศิริชุมแสง , 2526 : 60)

2. ประเภทเรียนตลอดปี เป็นโรงเรียนที่เปิดสอนตามหลักสูตรของกระทรวงศึกษาธิการ โดยเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้เลือกเรียนเสริมในวิชาที่ตนเรียนอยู่และยังไม่เข้าใจบทเรียนนั้นดีพอ เพื่อเป็นพื้นฐานนำไปใช้ในการเรียนในโรงเรียนสามัญต่อไป หรือนำความรู้ที่ได้ไปสอบแข่งขันเข้าเรียนต่อในสถาบันชั้นสูงอื่น ๆ ต่อไป

ก้านทิพย์ ชาติวงศ์ (2539 , 14 – 15) ได้จำแนกโรงเรียนกวดวิชา พบว่ามี 3 ประเภท คือ

1. โรงเรียนกวดวิชาเพื่อเรียนซ่อม เรียนเสริม เป็นการเรียนเพื่อเสริมหรือซ่อมสำหรับผู้เรียนที่เรียนอ่อนในแต่ละระดับชั้น ส่วนใหญ่มักทำการเรียนการสอนในโรงเรียนสายสามัญ
2. โรงเรียนกวดวิชาเพื่อเรียนลัด เป็นการสอนเพื่อนำความรู้ที่ได้รับไปสอบเทียบระดับความรู้
3. โรงเรียนกวดวิชาเพื่อสอบแข่งขันเข้าศึกษาต่อระดับสูง เป็นการสอนที่เน้นเนื้อหาที่ใช้ในการสอบคัดเลือกในระดับต่าง ๆ

งานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกวดวิชา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการเรียนกวดวิชา มีดังนี้

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ (2524 : 24 – 28) ได้ศึกษาเรื่องความคิดเห็นของนักเรียนและผู้ปกครองเกี่ยวกับการเรียนกวดวิชา ผลการศึกษาพบว่านักเรียนที่มากวดวิชาจะเป็นนักเรียนหญิงมากกว่านักเรียนชาย และจบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนรัฐบาลเป็นส่วนมาก ขณะเดียวกันเป็นนักเรียนที่เรียนอยู่ในระดับค่อนข้างดี ผลการเรียนอยู่ในช่วงร้อยละ 60 – 79 นักเรียนส่วนใหญ่ที่เรียนในภาคฤดูร้อนมีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด แต่นักเรียนที่มีภูมิลำเนาในกรุงเทพมหานครและจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 จากโรงเรียนใน

กรุงเทพมหานครจะเรียนกวดวิชาตลอดปีควบคู่กับภาคฤดูร้อน ในด้านความคิดเห็นของนักเรียนและผู้ปกครองในเรื่องการเรียนกวดวิชาพบว่า มีความพอใจในระดับมากในวิธีการสอนของครูผู้สอน สาเหตุที่นักเรียนมาเรียนกวดวิชาส่วนใหญ่คิดว่า การกวดวิชาเป็นการทบทวนบทเรียนที่เรียนมา และดีกว่าการอยู่บ้านเฉย ๆ สำหรับด้านความเชื่อที่นักเรียนเชื่อว่าการกวดวิชาทำให้สอบคัดเลือกได้ในด้านการเลือกโรงเรียนกวดวิชานั้น นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ได้รับอิทธิพลจากผู้ปกครอง นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 เลือกตามเพื่อน และนักเรียนทั้งสองระดับเห็นว่าโรงเรียนกวดวิชามีส่วนช่วยให้รู้แนวข้อสอบคัดเลือก เป็นการเตรียมความพร้อมและเกิดความมั่นใจในการสอบคัดเลือก สาเหตุที่ผู้ปกครองนักเรียนให้นักเรียนเข้าเรียนกวดวิชา เพราะคิดว่าเป็นการช่วยทบทวนบทเรียนที่เรียนมาแล้ว สาเหตุรองลงมาคือ เป็นความต้องการของนักเรียนเอง ในด้านความคิดเห็นของผู้ปกครองนักเรียนทั้งสองระดับ มีความคิดสอดคล้องกับนักเรียนในเรื่องการเรียนกวดวิชา คือ เห็นด้วยกับการเรียนกวดวิชา และคิดว่านักเรียนได้รับความรู้เพิ่มเติมหลังการเรียน ตลอดจนเป็นแนวทางทำข้อสอบคัดเลือก และผู้ปกครองเห็นด้วยกับการที่นักเรียนมาเรียนกวดวิชาเป็นส่วนมาก ทั้งนี้เนื่องจากระบบการสอบคัดเลือกนั้นยังเน้นหนักในด้านวิชาการ ซึ่งสอดคล้องกับแนวการสอนของโรงเรียนกวดวิชาที่เน้นหนักเฉพาะวิชาการที่ใช้ในการสอบคัดเลือกเป็นประการสำคัญ

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ (2526 : 35 - 37) ได้ศึกษาเรื่อง การกวดวิชากับการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาต่อในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายและระดับอุดมศึกษา พบว่า ผู้เรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายที่ผ่านการแข่งขันการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาเป็นผู้ที่เคยเรียนกวดวิชา โดยเฉพาะผู้เรียนที่มีอายุน้อย บิดามารดามีการศึกษาในระดับดี คือสูงกว่าระดับอนุปริญญาหรือเทียบเท่า รายได้ของครอบครัวในแต่ละเดือนอยู่ในระดับดี ผู้เรียนจะมีผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี และมีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร ผู้ที่ไม่เรียนกวดวิชาคือ นักเรียนที่มีบิดามารดาประกอบอาชีพเกษตร และการประมง และเป็นผู้ที่เข้าศึกษาในโรงเรียนที่มีความนิยมปานกลางเป็นส่วนใหญ่ สำหรับผู้เรียนในระดับอุดมศึกษา พบว่า ผู้ที่มีอายุน้อยส่วนใหญ่เรียนกวดวิชา และเป็นผู้ที่สามารถเข้าศึกษาในมหาวิทยาลัยจำกัดรับ ผู้ที่เข้าศึกษาในมหาวิทยาลัยจำกัดรับ หรือผู้ที่เรียนกวดวิชา การศึกษาของบิดามารดาจะอยู่ในระดับสูงกว่าอนุปริญญา หรือเทียบเท่า เป็นครอบครัวที่มีรายได้ดี ผู้เรียนมีผลการเรียนในระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ปีที่ 4 และปีที่ 5 อยู่ในเกณฑ์ดี และมีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร ผู้ที่ไม่ได้เรียนกวดวิชาคือผู้เรียนที่มีบิดามารดา ประกอบอาชีพเกษตร หรือการประมง และเป็นผู้ที่เข้าศึกษาในมหาวิทยาลัยเปิดและวิทยาลัยเอกชนเป็นส่วนใหญ่

ผู้ที่เรียนกวดวิชาทั้งระดับระดับมัธยมศึกษาตอนปลายและระดับอุดมศึกษาให้เหตุผลต่อการเรียนกวดวิชาว่าช่วยทบทวนวิชาที่เรียนมาและเชื่อว่าช่วยให้ทำข้อสอบคัดเลือกได้ สำหรับผู้ที่ไม่เรียนกวดวิชา ให้เหตุผลว่า ไม่เรียนกวดวิชาเพราะมั่นใจว่าตัวเองมีความรู้และความสามารถพอเพียง และเพราะไม่เชื่อว่าการเรียนกวดวิชาทำให้สอบคัดเลือกได้

สำหรับวิธีการสอนในโรงเรียนกวดวิชานั้น ผู้เรียนกวดวิชาทั้งสองระดับคิดว่าวิธีการสอนดีกว่าในโรงเรียนเดิม และเนื้อหาที่เรียนในโรงเรียนกวดวิชาสอดคล้องกับเนื้อหาข้อสอบที่ใช้ในการสอบคัดเลือกในระดับปานกลาง ผู้เรียนกวดวิชาทั้งสองระดับส่วนใหญ่ไม่เชื่อว่าสอบคัดเลือกได้เพราะการกวดวิชาเพียงอย่างเดียว

ความคิดเห็นของผู้เรียนกวดวิชาและไม่เรียนกวดวิชาในเรื่องการกวดวิชา พบว่า ผู้เรียนและไม่เรียนกวดวิชาทั้งสองระดับเห็นด้วยกับการกวดวิชาเป็นส่วนใหญ่ แต่ผู้ที่เคยเรียนกวดวิชาเห็นด้วยกับการส่งเสริมให้มีการกวดวิชามากขึ้นจำนวนน้อยกว่าผู้ที่ไม่เคยเรียนกวดวิชา

ผู้เรียนกวดวิชาและไม่เคยเรียนกวดวิชามีความเห็นว่าเนื้อหาของข้อสอบคัดเลือกไม่สอดคล้องกับเนื้อหาของหลักสูตร แต่มีความเชื่อว่าผู้สอบคัดเลือกได้ มีความรู้ความสามารถมากกว่าผู้ที่สอบคัดเลือกไม่ได้

ด้านความสัมพันธ์ของตัวแปรในเรื่องการกวดวิชา ประเภทโรงเรียนกวดวิชา ตลอดจนภูมิหลังของนักเรียนและนักศึกษา อันได้แก่ เพศ อาชีพ และระดับการศึกษาของบิดามารดา รายได้รวมของครอบครัว โรงเรียนเดิม ผลการเรียนเดิมและภูมิลำเนาเดิม พบว่าตัวแปรเหล่านี้มีความสัมพันธ์กับการสอบคัดเลือกของนักเรียนและนักศึกษาอย่างมีนัยสำคัญ นักเรียนหญิงมีโอกาสเข้าศึกษาในโรงเรียนที่มีความนิยมมากได้มากกว่าโรงเรียนที่มีความนิยมปานกลาง ในขณะที่ระดับอุดมศึกษาสัดส่วนของนักเรียนชายสามารถสอบเข้าศึกษาในมหาวิทยาลัยจำกัดรับได้มากกว่าการเข้าศึกษาในมหาวิทยาลัยเปิดและเอกชน

นอกจากนี้ยังพบว่านักเรียนที่เคยเรียนกวดวิชา จะเรียนกวดวิชาประเภทตลอดทั้งปีและภาคฤดูร้อน โอกาสเข้าศึกษาในโรงเรียนที่มีความนิยมได้มากกว่า ในทำนองเดียวกันนักศึกษาที่เคยเรียนกวดวิชาและเรียนประเภทตลอดทั้งปีและภาคฤดูร้อน ก็มีโอกาสเข้าศึกษาในมหาวิทยาลัยจำกัดรับได้มากกว่าเช่นกัน การกวดวิชาเป็นตัวแปรที่มีระดับอิทธิพลสูงต่อการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาทั้งในระดับมัธยมศึกษาและระดับอุดมศึกษา

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภค ทฤษฎีโอกาสแทรกแซง และการเรียนกวดวิชา

จากการศึกษาแนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องทั้งหมดดังกล่าวแล้ว จะเห็นได้ว่าการเรียนกวดวิชานั้นเกี่ยวข้องกับเรื่องพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภค (Spatial Consumer Behavior) และทฤษฎีโอกาสแทรกแซง (Intervening Opportunity) การเดินทางไปรับบริการทางการศึกษา เช่น การไปเรียนกวดวิชาจากโรงเรียนกวดวิชา จัดเป็นพฤติกรรมในทางพื้นที่ของผู้บริโภค ซึ่งในงานวิจัยนี้ผู้บริโภคคือ นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายชั้นปีที่ 4 ชั้นปีที่ 5 และชั้นปีที่ 6 ที่อยู่อาศัยบริเวณธนบุรีตะวันออก สถานที่ที่ให้บริการทางการศึกษา คือ โรงเรียนกวดวิชาในบริเวณปิ่นเกล้า (ถนนบรมราชชนนี) และโรงเรียนกวดวิชาในบริเวณสยามสแควร์ ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการไปรับบริการกวดวิชาของนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ซึ่งเป็นพฤติกรรมการรับบริการทางการศึกษาในทางพื้นที่ของนักเรียนที่ไม่เคยมีผู้ใดทำมาก่อน เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างด้านลักษณะส่วนตัว เศรษฐกิจ สังคม และพฤติกรรมของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายที่มีที่อยู่อาศัยในบริเวณธนบุรีตะวันออก ระหว่างกลุ่มที่เรียนกวดวิชาในบริเวณปิ่นเกล้า (ถนนบรมราชชนนี) กับกลุ่มที่เรียนกวดวิชาในบริเวณสยามสแควร์

ผู้วิจัยจึงต้องการทราบตัวแปรสำคัญที่สามารถจำแนกความแตกต่างของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ระหว่างกลุ่มที่เรียนกวดวิชาในบริเวณปิ่นเกล้า (ถนนบรมราชชนนี) กับกลุ่มที่เรียนกวดวิชาในบริเวณสยามสแควร์ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชนในด้านการนำไปใช้พยากรณ์พฤติกรรมของนักเรียนเพื่อกำหนดนโยบายและวางแผนพัฒนาการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในกรุงเทพมหานคร อีกทั้งสามารถนำวิธีการศึกษานี้ไปใช้เป็นแนวทางการวิจัยเรื่องที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมด้านการศึกษาของนักเรียนในพื้นที่ของจังหวัดอื่น ๆ ต่อไป